# Vendeur automobile

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26211571F — Mise à jour : 9 octobre 2026

Organisme responsable : **MOBIPOLIS**

## Présentation de la formation

### Objectifs

- Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules
- Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules
- Mettre en oeuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules
- Créer une relation virtuelle avec le client
- Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles
- Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile
- Présenter le véhicule de façon statique et dynamique
- Négocier une offre globale
- Conclure et contractualiser une vente de véhicules automobiles
- Reprendre un véhicule automobile d'occasion
- Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles
- Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles

### Programme

-

## Certifications préparées et métiers visés

| Niveau d'entrée | Niveau de sortie |
|---|---|
| **Niveau Bac général, pro ou techno, BP** | **Niveau BTS - Bac +2** |

### Liste des certifications

**Vendeur automobile**
Code RNCP : 36990

### Métiers associés

**D1404** — Relation commerciale en vente de véhicules

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 2328903S | Mixte | Ploufragan | 15/09/2027 | 30/07/2028 |

Source : GREF Bretagne #26211571F